

# 15718 – Parcours vers les métiers du commerce de la vente et de la distribution La Chapelle Saint Luc (TP Conseiller de Vente)

## Objectifs opérationnels

- Obtenir le titre professionnel Conseiller de Vente de niveau 4 agréé au Ministère du Travail amenant au niveau d'employabilité requis dans un environnement commercial omnicanal
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

## Pré-requis et public

- Demandeurs d'emploi ayant validé son projet avec un conseiller Mission Locale, Pôle Emploi, Cap Emploi
- Jeunes moins de 26 ans non-inscrits à PE en démarche d'insertion professionnelle, accompagnés par les Missions locales.
- Mobile, permis B apprécié.
- Expression orale/écrite courante, connaissances générales de niveau 3, raisonnement logique.
- Expérience grande distribution et/ou maîtrise d'une famille de produit appréciée.
- Pas de contre-indication médicale port de charges.

## Modalités de recrutement

- Recrutement effectué en partenariat avec les prescripteurs Pôle Emploi, Mission Locale et Cap Emploi.
- Information collective, suivie de tests en mathématiques commerciales, en français, en culture générale ainsi qu'une évaluation des compétences en bureautique, puis entretiens individuels.

## Méthodes mobilisées

- Modalités pédagogiques : supports de cours papiers et/ou numériques (livret).
- Modalités outils : présentiel, supports PPT, tableaux, kit outils propres à la formation.
- Moyen pédagogique : équipe pédagogique dédiée et spécialisée

**Niveau d'entrée :** niveau 3

**Niveau de sortie :** niveau 4

## Durée et date

- En centre : 579 h (464 h en présentiel et 115 h en distanciel)
- En entreprise : 315 h

**Soit une durée totale de 894 h pour un parcours moyen.**

**Durée hebdomadaire : 35 h.** Horaires en centre : 7h par jour du lundi au jeudi et 3h le vendredi matin

**Formation en présentiel et en distanciel.**

**Du 08/11/2023 au 16/05/2024**

**N° carif :** GE1098105

**CPF :** RNCP37098

### Siège Social

ZI Les Franchises  
132 rue de la poudrière  
52200 Langres

T: 03 25 87 02 51  
langres@poinfor.org

### Chaumont

48 rue de la Chavoie  
52000 Chaumont

T: 03 25 32 26 98  
chaumont@poinfor.org

### Saint-Dizier

63 avenue du Général Sarraill  
52100 Saint Dizier

T: 03 25 04 38 60  
saint.dizier@poinfor.org

### La Chapelle Saint Luc

3 rue Archimède  
10600 La Chapelle Saint Luc

T: 03 25 70 47 47  
la-chapelle-saint-luc@poinfor.org

### Migennes

131 avenue Jean Jaurès  
89400 Migennes

T: 03 86 80 38 28  
migennes@poinfor.org

## Contenu

	Heures en présentiel	Heures en distanciel
<b>Module 1</b> : Accueil des stagiaires et professionnalisation de leur posture	4 h	
<b>Module 2</b> : Connaissances des pratiques et enjeux numériques : prise en main de l'outil FOAD	7 h	
<b>Module 3</b> : Préparation à l'emploi	4 h	3 h
<b>Module 4</b> : TRE	14 h	
<b>Module 5</b> : Connaissances associées transversales	4 h	14 h
<b>Module 6</b> : Renforcement des compétences du socle	42 h	
<b>Module 7</b> : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - CCP1	123 h	42 h
<b>Module 8</b> : Renforcement des compétences transversales	21 h	
<b>Module 9</b> : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - CCP2	147 h	42 h
<b>Module 10</b> : Bilan intermédiaire et bilan final	7 h	
<b>Module 11</b> : E-commerce	14 h	
<b>Module 12</b> : Introduction au click and collect	21 h	
<b>Module 13</b> : Préparation au Dossier Professionnel et à la session de validation	21 h	14 h
<b>Module 14</b> : Evaluation finale	35 h	
Stage en entreprise		315 h

## Objectifs de résultats / Débouchés

Taux de réussite aux épreuves de validation (partielle et totale) de minimum 90% et un taux de sortie positive de 70% à 3 mois. Résultats issus de l'analyse de nos outils de suivi de l'efficacité des actions dans le cadre de nos Objectifs Politique Qualité.

## Modalités d'évaluation / validation

- Attestations de fin de formation et de suivi d'acquis en entreprise
- Titre professionnel de niveau 4 Conseiller de vente. Si le candidat ne bénéficie pas de la validation dans sa totalité sur la session titre, en plus du livret de certification pour le CCP obtenu, il lui sera établi un certificat de compétences interne.

## Indicateurs de résultats session 2022/2023 sur ancien référentiel

- 13 stagiaires
- 100 % de réussite à la certification
- 87 % de stagiaires sont très satisfait de la pédagogie utilisée et de l'accompagnement proposé

**Débouché(s)** : Vendeur(se), Vendeur(se) spécialisé(e), Conseiller(ère) de vente

**Equivalence** : Bac professionnel vente

**Passerelle** : Aucune passerelle

**Coût pédagogique** : 3 607,22€ (prise en charge par la Région Grand Est). Action agréée au titre de la rémunération et de la protection sociale.

**Effectif** : Groupe allant de 12 à 14 personnes

**Lieu de formation** : Dans les locaux de POINFOR - 3 Rue Archimède – 10600 LA CHAPELLE SAINT LUC

**Contact** : Claude EVESQUE ☎ 06.33.36.63.47 / [claud.evesque@poinfor.org](mailto:claud.evesque@poinfor.org)

**Cette formation bénéficie d'un financement du Conseil Régional Grand Est**



*Formation et sites accessibles aux personnes en situation de handicap*

<https://www.formation.grandest.fr>

<https://www.facebook.com/PoinforGE>

[www.poinfor.org](http://www.poinfor.org)